



NvRen

# 聪明的女人 要会 读心术

张君口编写  
ZhangJunKou

要会

BEST  
NEW

破译身体密码 瞬间读懂人心

领悟慧眼识人的妙招 修炼阅人有术的心法

读懂人心，是每一个聪明女人都应掌握的生存智慧

CONGMING DE NVREN YAOHUI DUXINSHU

中国华侨出版社

图书在版编目(CIP)数据

聪明的女人要会读心术/华君编著. —北京:中国  
华侨出版社, 2011. 6

ISBN 978-7-5113-1446-8

I. ①聪… II. ①华… III. ①女性—心理交往—社会  
心理学—通俗读物 IV. ①C912. 1-49

中国版本图书馆CIP数据核字(2011)第092690号

●聪明的女人要会读心术

编 著/华 君

策 划/刘凤珍

责任编辑/棠 静

责任校对/潘 琳

装帧设计/兰旗品牌设计

经 销/全国新华书店

开 本/710×1000毫米 1/16开 印 张 15 字 数 180千字

印 刷/北京中印联印务有限公司

版 次/2011年7月第1版 2011年7月第1次印刷

书 号/ISBN 978-7-5113-1446-8

定 价/28.00元

中国华侨出版社 北京市朝阳区静安里26号通成达大厦3层 邮 编: 100028

法律顾问: 陈鹰律师事务所

编辑部: (010) 64443056 64443979

发行部: (010) 64443051 传 真: (010) 64439708

网 址: [www.oveaschin.com](http://www.oveaschin.com)

E-mail: [oveaschin@sina.com](mailto:oveaschin@sina.com)

# 前言

如今社会纷繁复杂，瞬息万变，人们每时每刻都在和他人进行沟通与交流。在生活中，我们每天都与周围的人们打交道。由于每个人的先天禀赋和后天经历的不同，使得每个人的性情、心理不一样，性格也千差万别。同时，由于人性上的弱点，在利益的驱使下，人们在与其他人交往时会戴上面具，把真实的自己隐藏起来，让人难辨真假，这就使得人际交往变得复杂和困难起来。如果我们不能识别人心，不懂与人交往的分寸，就会在激烈的社会竞争和复杂的人际交往中受制于人，处于被动局面，出现事业危机和生存危机，甚至落入他人的圈套和陷阱，使自己的人生蒙受重大的伤害和挫折。

“人心比山川还要险恶，知人比知天还要艰难”。尽管这句话有些偏颇，但它却从侧面说明了人心的隐蔽性。有些人外貌温厚善良，行为却蛮横傲慢；有些人貌似长者，实则却是小人；有些人表面圆滑，内心刚正；有些人看似坚贞，实则软弱；有些人看上去泰然自若，可内心深处却是焦躁不安。每个人的内心世界都极为复杂，甚至是矛盾的统一体。细微之处见端倪，危难之中见真情，关键时刻示胆识。如何能在最短的时间内真正了解一个人，洞察其深藏不露的内心玄机，并采取与之相应的交往方法，已成为现今社会建立人脉、成就事业的必备技能。

人的一举一动都在“泄漏天机”，无意识、下意识、潜意识，无不暴露内心的真意识。在交往中，如何才能瞬间识破人心？怎样才能看人不走眼？读心术是将心理学知识应用于日常工作、生活中，告诉你在与人交往过程中灵活运用心理学的方法，用眼睛洞察一切，“读”懂他人的微妙心思，并对之做出精准的判断，使自己成为人际关系的赢家，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福、成功的人生。

读懂人心，了解他人的所思所想，就能对其施加影响，让他人快速喜欢和接纳你，并利用他人的心理弱点让自己占据优势。精通了读心术，就能使你摆脱无所适从的困惑，使你具备识别他人的能力，使你的心灵从容地栖息于生命港湾。在读心的瞬间，我们能识其言而审其本，进而潇洒地辗转于人生的竞技赛场，把生命的主动权牢牢地掌握在自己的手中。

在竞争日益激烈的时代，掌握他人的长短优劣，在细微之间察人于无形，从而能够洞察别人的心理，并懂得运用相关的心理学技巧来处理人际关系中的各种问题，是追求成功人生必须要牢牢掌握的撒手锏。人的一生大部分时间都在处理人际关系，每一件事、每一个动作都牵扯到其他人，影响到其他人。

聪明的女人要学习一点读心术，它可以让你在社会中赏心悦目，魅力无限，如鱼得水，处处逢源，成为人生舞台上的主角。女人懂得读心术，就能客观地认识自己，与他人交往的过程中，亲切可爱，光彩照人。不仅在职场中游刃有余，获得成功，在生活上也会心想事成，幸福一生。

女人只有读懂人心，才不会把敷衍的谎言当做真诚；只有读懂人心，才不会误解他人的本意而坐失良机；只有读懂人心，才能了解人、热爱人，并防范和制伏那些不怀好意的人。女人每天学会一点儿看透人心的智慧，可以让你更加聪明地社交、幸福地收获……

本书试图告诉女人，如何读懂你周围的同事、下属、上司、客户、男人和小人等各种各样的人，了解其能力高低、长短优劣、性格特征、言行习惯，洞察其心理世界，提高做人办事的眼力和心力，掌握人际交往的主动权，有步骤、有目标地落实自己的人生计划，进而在事业上取得进一步的成就，赢得美好、幸福、成功的人生。

# 目 录

第一章 超强读心术——掌握瞬间看透人心的心理策略 / 001
读懂人心才能获得社交成功 / 001
读懂人心不简单 / 002
读懂人心才能做好事情 / 003
读懂对方才能看准对方 / 005
学会全方位透视对方 / 007
以发展的眼光读人 / 008
通过说话读懂人心 / 010
通过生活细节读懂人心 / 012
避免走入读人的误区 / 015
让自己拥有一双慧眼 / 020
第二章 从头到脚读心术——行为语言折射出的心理讯息 / 023
通过五官读懂人心 / 023
从面部表情了解对方的心理 / 027
眼睛的变化透露人的心情 / 030
由身姿读懂他人的内心世界 / 032
手上的小动作透露出说话者的真心 / 035
从说话方式洞悉他人心理 / 037
通过穿着风格识别对方的个性 / 038
握手的方式泄漏内心态度 / 040
注意名片传递出来的信息 / 043
服饰可以彰显个性和品位 / 045
色彩能够透露个人的喜好和性格 / 047
妆容准确细致描绘女人心 / 049
鞋子承载个人的秉性 / 050
手包是女人身份的见证 / 054
第三章 猜透上司的读心术——让领导赏识的秘诀 / 056
全面了解你的上司 / 056
看清上司是哪一类型的人 / 059
永远不要抢上司的风头 / 063
尊重你的上司 / 066
清楚上司对自己的看法 / 068
上司其实很好相处 / 069
不要与上司称兄道弟 / 071
领会上司的真实意图 / 072
学会和不同性格的上司相处 / 075
学会应对上司的“黑色情绪” / 077

把荣耀归功于你的上司 / 079  
和上司保持适度的距离 / 081  
千万不要忽视上司的存在 / 082

#### 第四章 看透同事的读心术——别让同事成为你的绊脚石 / 085

巧妙把握同事间的距离 / 085  
帮助同事要有技巧 / 086  
发现与同事交往的基点 / 091  
播种善缘，收获善果 / 092  
把握好与男同事相处的分寸 / 094  
与女同事愉快相处的秘诀 / 096  
让同事之间交往更加愉快 / 098  
让应酬增进与同事的感情 / 100  
利用同事关系办事应把握的技巧 / 101  
掌握安慰同事的技巧 / 103  
做一个受同事欢迎的人 / 104  
做同事的知心朋友 / 106  
了解同事的类型 / 107  
在背后赞美同事 / 110  
赢得同事的好感 / 112  
化解同事的敌意 / 114  
巧妙应对居功诿过的同事 / 115  
同事合作才能创造双赢 / 117  
细细读懂同事内心 / 119

#### 第五章 摸透下属的读心术——让下属心甘情愿为你效力 / 124

给下属树立一个良好的榜样 / 124  
让下属知道你在关心他 / 125  
不要伤害下属的面子 / 127  
认真对待下属的牢骚 / 129  
提高下属的工作效率 / 131  
对待下属要分清远近亲疏 / 133  
给下属创造展示才华的机会 / 134  
让下属自己开动脑筋想问题 / 137  
宽容大度能够赢得下属的忠诚 / 140  
使下属变成你坚实的“支持者” / 143  
读懂下属人心的原则 / 146  
读懂下属人心的方式 / 149

#### 第六章 掌握客户的读心术——赢得客户的销售心理 / 152

尽量让对方说“是” / 152  
让客户自己选择 / 153  
激起客户的购买欲望 / 155  
善于利用客户背后的人脉资源 / 157

让客户感觉占了便宜 / 158  
按客户需求思考 / 161  
巧妙利用客户的怀旧心理 / 163  
培养忠实的客户 / 165

## 第七章 读懂陌生人的读心术——赢得好人脉的心理秘籍 / 168

初次与陌生人打交道应把握的分寸 / 168  
努力给对方留下良好的第一印象 / 169  
积极利用亲和效应去吸引别人 / 172  
找到和陌生人的共同话题 / 174  
与人初次见面时进行恰到好处的交谈 / 176  
谈话要看准时机并留有余地 / 180  
分别时的印象令人难忘 / 181  
对陌生人应保持一定的警觉 / 182  
和陌生人交往应绕开常见的误区 / 184

## 第八章 识破小人的读心术——远离那些危险的小人 / 187

认清小人的真面目 / 187  
看清小人的本质 / 189  
从表现上来认识小人 / 191  
不要被花言巧语麻痹 / 193  
惹不起要躲得起 / 195  
尽量不要得罪小人 / 196  
如何对付小人的“小报告” / 198  
与小人和平相处 / 201  
从容应对各种小人 / 203

## 第九章 看懂男人的读心术——男人的心思不难猜 / 207

用心读懂男人这本书 / 207  
学会鉴别不同类型的男人 / 209  
获得男人喜爱的秘诀 / 211  
善待男人的不足 / 213  
从内心读懂男人 / 214  
选择男人要选他的未来 / 216  
别忽视男人那颗脆弱的心 / 218  
知道男人真正的需求 / 220  
把男人当做风筝来放飞 / 224

# 第一章 超强读心术——掌握瞬间看透人心的心理策略

## 读懂人心才能获得社交成功

现今社会，如果想要获得成功，就要进行社会交往，能够和各种各样的人打交道。因为只有处理好人脉，我们才能获得更多的支持和帮助。想要拥有良好的人际关系，就需要拥有读懂人心的智慧。

在社交过程中，最重要的是要了解他人的内心世界。这样，我们就能有针对性地采取最恰当的交往方式，并避免一些人际交往上的风险。因此，如果你想让自己在社交场合左右逢源，在人生旅途中立于不败之地，就必须拥有一眼看透人心的能力。

人是一本复杂的、难以读透的书，读人比读用文字写就的书更加困难。要将一本书读得很透彻，本就不易，而如果有人再故意设置障眼法来以假示真，更为我们读人增加了难度。所以，很多人读了一辈子也没有真正读懂“人”这本书。

读人不易，但又不得不读。只有读懂人，才能准确地判断人、识别人，亲近可交之人，远离奸佞小人；而读不懂人，就会败事，甚至伤身。

人心虽然复杂，但也并不是说人就是不可以识别的。这个世界上的任何事情都是有踪迹可循的，人当然也一样。弗洛伊德说过：“任何人都无法保守他内心的秘密。即使他的嘴巴保持沉默，但他的指尖却在喋喋不休，甚至他的每一个毛孔都会背叛他！”继弗洛伊德之后，前仆后继地出现过一大批心理学家通过人的言行举止分析人的内在情感、性格、气质，等等。他们力图更深入地解密人的内心世界与外在特征之间的联系，并归纳这种联系的本质和规律。

在日常生活中，无论是人的五官相貌、言谈举止，还是穿着打扮，都与心理活动存在着密切的联系。所以，只要我们掌握了必要的“阅读”方法和技巧，我们是完全可以把人心当做书一样拿在手上阅读的，我们也完全可以读懂人心。

高超的读人能力，是敏锐的观察能力、透彻的分析能力和全面深刻的思索能力等因素综合作用的结果。这就需要你在平时的人际交往中，勤于观察，积极思考、分析，这样才能不断提高你的社交判断力，赢得社交的成功。

当你具有一眼读懂人心的本领，就意味着你可以在瞬息之间，一眼看透周围发生的人与事，看清一个人的真伪，洞察其内心深处潜藏的玄机，以不变应万变，使你在人生的旅途上左右逢源；具有一眼读懂人心的本领，就可以轻松地洞悉人心，辨人于弹指之间，察其心而知其人，识其言而审其本，把主动权牢牢地掌握在自己的手中，从而让我们的言谈变得得体，举止更为大方，处事更为机敏而自信，能够更洒脱自如地遨游于人生的广阔天地，获得生活和事业的双丰收。

## 读懂人心不简单

读人是一门学问，会读的人读内在本质，不会读的人读表面现象；会读的人读全面，不会读的人读枝节。因而历史上因读人的正误所出现的经验教训，真是车载斗量，不胜枚举。

日本名古屋商工会议所主席土川元夫有一次接待一位要求到他那里工作的人。谈了半个小时，他便做出决定：不能留用。推荐者问他为什么这么短的时间就能决定取舍，土川元夫说：“这个人和我一见面就滔滔不绝地说个没完，根本不让我有说话的余地，我说话时他又满不在乎，不注意听，这是他的第一个缺点；其次，他很得意地宣传他的人事背景，说某某达官贵人是他要好的朋友，另一位名人也是常常和他一起喝酒的酒友，沾沾自喜地炫耀出来故意让我知道；第三，我关心的话题，他又谈不出来，这种人怎么能任用呢！”听了这番分析，推荐人佩服得直点头。

读懂人，才有知人之明，而读不懂人，就会败事，甚至伤身。战国时期的军事家孙臆，因没有读懂庞涓，因而受到了剜掉膝盖骨的重刑，而韩非没有读懂李斯，最后竟被囚禁而死。

会读书，更要会读人。哪怕是一颦一笑，一丛鱼尾纹，社会学家从中寻觅历史，文学家从中透视深埋其中的哀乐人生，哲学家从中剖析人性善恶，医学家从中判断健康状况，心理学家从中管窥血型和性格。尽管人生并不是一首牧歌，但首先自己得心地坦然，光明磊落，然后，以冷静的目光去看社会，去读人。读好了人这部大书，有助于我们事业有成，我们就会真正实现由必然王国到自由王国的转变。

## 读懂人心才能做好事情

古人说：“世事洞明皆学问，人情练达即文章。”做事离不开“人情定律”，不懂不察人情是不可以的，因为，人情是无根的东西，想要固定它，必须牢牢地掌握它。

通晓人情，就是要有一种设身处地、将心比心的态度。从正面讲，就是要“己欲立而立人，己欲达而达人”。就好像肚子饿了要吃饭，应该想到别人肚子也饿了，也要吃饭；身上冷了要穿衣，应想到别人也与你一样。

而通晓人情从反面讲，就是要“己所不欲，勿施于人”。你爱面子，就别伤别人面子；你要得到别人尊重，就不能不尊重别人。“只许州官放火，不许百姓点灯”的事，也不是没有人做。

当然，通晓人情还不够，有的人既通又晓，但自视清高，懒得做。情是做出来的，还需要有人缘。有人缘的人，才会广交朋友，受人欢迎。

话虽这么说，但人情的“通”，人缘的“有”，是不能靠守株待兔的，天上不会掉下一张馅饼，而且刚好掉到你的嘴巴里。人情要去做。

做人情，前提便是察言观色，善于读懂人心。察言，便是“闻一知十”；观色，便是“见面明意”。真正地做到了这一点，让别人欠个人情给你，简直太容易了。

人的潜意识中隐藏着感情、需要、性格、想法、长处、缺点等许多东西，这许多部分构成了人的整体。反过来说，人的整体如同一个立体事物一样，是多面的。每个部分就构成了一个人的面，通过面可以判断一个人的本质属性。但并不是所有的面都和这个人的本质属性相一致，人的本质属性是由大多数的面决定的，如果把人的个别面当成大多数的面，把部分当成整体，就会犯“盲人摸象”的错误。例如把偶然犯错误的同志看成是“屡教不改”，把偶尔做一两件好事的人当成先进人物，这样的后果必定造成知人识人的失误。要避免“盲人摸象”的错误，就必须借助于“立体透视法”来知人识人。所谓“立体透视法”，就是对对象做全面性的综合考察透视，反映这个对象的整体以及这个整体和部分事物所构成的立体画面。具体内容包括多角度透视、多态势透视、多层次透视和多侧面透视。

## 读懂对方才能看准对方

德谟克利特在街上遇到一位熟悉的女孩，德谟克利特看了她一眼，说道：“姑娘，你好！”而第二天早上，德谟克利特又遇到那位姑娘，而这一次，他用奇怪的眼神看了那位姑娘一眼说：“你好！”姑娘听到德谟克利特的问候，羞愧地走开了。

德谟克利特之所以能在很短的时间内看出女孩的很不显眼的变化，是与他锐利的眼光分不开的，他从姑娘的神态、举止中看出常人难以发觉的细节。他通过初步接触观察即能描述观察对象的外貌特征、兴趣爱好以及文化程度、社会地位、工作情况，等等。

他进一步了解观察对象的思想感情、思维特征、性格特点、为人处世的态度等。这个阶段不但能准确描述一个人，而且能预测一个人的行为。

他进一步对一个人的生活经历、性格成因、行为的动机及心理基础等进行了解与认识。在这个阶段，不但能预测一个人的行为，而且能解释其行为的动机以及性格的心理基础。因此，观察一个人，必须正确掌握观察的深度，尤其是对一个未知的“生人”更不可盲目下结论，只有通过若干方面的认真考察，才能获得准确的了解。

通过融会贯通，人们可以很快地了解一个人的内心动态，从而推断一个人的未来和动向。不少英才性格怪异、行为反常，甚至表现为顽劣不堪，但明眼人能透过这表面现象看出他的本来面目。

春秋战国时，赵国国王赵简子想确立王位继承人。赵简子写了一篇训辞，并将训辞分别写在两块竹简上，叫两个儿子各执一块，并要熟记训辞内容。三天以后，赵简子将大儿子伯鲁叫到身边，要他背诵训辞，可伯鲁一个字也背不出来；叫他把竹简拿出来看一看，伯鲁说早就丢失了。赵王虽不悦，但并未面斥。接着赵简子又把无恤叫来，叫他背诵训辞，无恤从头至尾一字不漏地背了出来，后问他竹简在哪里，无恤立即从袖中取出，并恭恭敬敬地奉呈赵王。赵简子心里虽高兴，但并未夸奖。通过这次考验，赵简子了解了两个儿子的做事态度，认为无恤能严守父训，听从教育，做事认真，勤谨有礼，便确立无恤为他的继承人。

出身农户的刘裕虽没有多少文化，却能够一统天下，他凭借的是自己的豪侠志气。

刘裕在东晋末年南北朝混战之际，崛起于行武，终其一生，戎马倥偬。这位靠战争登上皇位的农家子弟，胸有韬略，勇武善战，确实充满了“金戈铁马，气吞万里如虎”的英雄气概。刘裕曾在桓玄手下做一个小头目，当时桓玄已经篡位，他的夫人私下对桓玄说：“我看刘裕龙行虎步，风度不凡，恐终不能为人下，不如早点除掉他，迟了恐怕养虎为患。”桓玄说：“我刚刚平定中原，目前正是用人之际，战时杀他对我没有什么好处。等关、河平定之后，再作打算吧。”一个女子能够很快看出一个人的将来，是与她平时看人无数，得出的结论分不开的。只是等到桓玄“再作打算”时，刘裕已经羽翼丰满，率领他的人马向自己的帝王之路进发了，不出几年，便夺取了天下。一个人的行动，他人没有一双慧眼和心灵的睿智是看不出来的。

伟人和凡人，心力高超的人和智力平平的人，差别只在咫尺之间。就是在那很微小的地方，有的人发现了重要的甚或石破天惊的事件，有的人却一无所见。为此，每个人都不可忽略小事，往往就在小事上，就在对一个人举手投足的认识上，可以看出事物变化的真实情况。

一个有见识的人，即使在非常安全的地方，对生活中发生的不同寻常的举动，都会居安思危，事先看透别人的真实居心，而采取未雨绸缪的防范之策。

## 学会全方位透视对方

多角度透视，就是遇到某些常见的现象后，不要只用一种思维，只停留在常规的层面上，

而是要多方位地去探究问题。牛顿看到苹果从树上掉下来，他想，为什么苹果往地上掉，而不住天上去呢？他从相反的角度思考问题，发现了地球的吸引力。知人识人者在认识他人时也是一样，既要善于从正面角度去思考问题，也要善于从相反角度去思考问题；既要历史角度看待他人，更要从现实角度衡量他人；既要考察他人的个体素质，也要考察他人在群体和组织中的行为表现；既要品德角度、才干角度、行为角度去考察人，也要从气质角度、喜好角度去衡量人。这样才能判断和识别其真实能力。

学会多态势透视就是把考察对象放在相对静止的状态下考察之后，还要放在动态中加以研究。比如汽车是在静止状态下制造出来的，而后必须进行动态检查，还要跑磨合路程，以便在“动”中发现问题。有些人考察人往往只注意“静态”，而忽视其发展变化以及周围环境对他的影响，因而盲目性很大。实际上，多态势透视也就是要用发展的观点去识别人。世上万物都处于无休止的运动、发展、变化中，人也不会一成不变。随着主、客观条件的改变，人的思想、品德、知识、才能也会不断地改变。因此，要知人，必须在发展中看人，在变化中识人，特别要看到人的发展前途，善于从发展变化中看清对方。

古语说，士别三日，则当刮目相看。这就是说，人是在不断变化的。如果用静止、孤立的观点识人，会把活人看成“死人”。只有在发展中识人，才能真正做到知人善任。

人才一般有三种状态，即萌芽状态、含苞欲放状态和才华显露大展宏图状态。知人者及时发现处于含苞欲放状态和才华显露状态的人才当然很好，但是，最难能可贵的是如同伯乐相马，当马没有被人发现是千里马，甚至拴在槽头骨瘦如柴无人一顾时，能从马的筋骨等方面发现是千里马一样，能够发现处于萌芽状态、尚未被人认识甚至处于“低谷”中的人才。

坚持用发展的观点看人，就要注意不能用孤立的、静止的观点把人看死、看扁。要知道，一个人的长处、短处，优点、缺点都是相比较而言的。在一定条件下，长处会转化为短处，优点可以变为缺点；反之亦然。例如，工作大胆泼辣是优点，但是，不顾主、客观条件的一味大胆，就会变成盲目蛮干；谨小慎微是缺点，但只要注意不在小事上纠缠，这样谨慎一点，就会变为优点。当然每个人的情况不相同，发生转化的客观条件也不尽一样，对此，不仅要坚持具体问题具体分析，而且要有由量到质的基本估计。

在考察人时，既要现象又要看本质；既要一个人的支流，又要看一个人的主流。要善于抓住本质和主流这样深层次的东西衡量人，这样才能保证识人的准确性。

## 以发展的眼光读人

任何一个人，其思想境界、性格作风、学识水平、专业能力等，都在不断发展变化。有的越变越好，小才可以变大才，歪才可以变良才；有的则由好变差，或由风华正茂变为江郎才尽。

汉代叱咤风云的大将韩信，早年家贫，又不会做买卖，常寄食于别人，众人多嫌弃他。淮阴屠户当众欺负他，使他蒙受“胯下之辱”。他后来投奔项羽，不受重用。汉丞相萧何不计其过往劣迹，慧眼识真才，发现他具有卓越的军事潜能。萧何月下追韩信，向刘邦保举其为将军并鼓励他施展才华。在漫长的楚汉战争中，韩信充分发挥了他的军事才能，为刘邦建功立业出了大力。

如果萧何总是用韩信受过“胯下之辱”的往事来估量韩信的才能，而没有发展看人的慧眼，则韩信就只能成为别人眼中的武夫、无能之辈，一代人才就会被埋没。

从上面的事例中可以清楚地看出，用静止、孤立的观点看待人，会把活人看成“死人”。只有在发展中看人，才能真正做到知人识人的客观公正。

反观今天的某些企业管理者，平时总是嘴上说自己观察人是多么仔细、多么准确，并且总是能够首先看到人家的发展方向。这些话让手下人不免为之心动。可在实际工作中，他们

却往往总是一提到某人，就先从这个人以往的某几件事情上大肆议论，历数他过去的种种过失，然后，就轻易地下结论说，这个人似乎也就这样了，以后难有作为。这种用静止的眼光识人的做法，实际上是非常愚昧狭隘的。

人是在发展变化中走向成熟的，总是在不断总结经验教训中增长才干，发挥才能。善于用发展的眼光来识别人，才是唯物主义的科学态度。因为他不仅仅是在识察人的潜能，也是在培养人。如果总拿一个人过去的失误来判断他的未来发展，从而否定其潜在的能力，这等于是用其以往的经历以主观臆断来压制他的潜能的发挥，打击他的积极性，同样也是在打击他的自信心、进取心，当然也就更谈不上培养和造就人才了。其实，作为知人识人者，真正以发展的眼光来识别人，实际上也正是他自身素质不断提高的过程。

## 通过说话读懂人心

语言能充分展示出人的职业、身份、知识水平。我们根据一个人的话语，能判断出他每天的工作成绩、效率，更能了解他的情绪如何。张口说话，就是为自己画像。

人们有理由认为可以通过一个话题探索到对方的深层心理，其方式有两种：一是根据话题内容来推测对方的心理秘密；二是根据谈话展开方式洞察对方的深层心理，以此了解此人的个性特征。

客观地说，谈话的种类千奇百怪，如果要知道对方的性格和气质，最容易着手的办法，就是观察话题与说话者本身的相关情况。

比如人们谈话的内容不仅以自己本身的话题为主，也会涉及其家庭、工作以及与家庭有关的事情，常常在话题里出现的人物往往就是自己的身边人。

在交往的谈话中，女人们喜欢谈论别人的风流事以及自己丈夫的一些脾性，这种情况通常表明她们关心对方到了相当强烈的程度，甚至把这个男人当成是自己的化身，她们谈论这个男性的各种情况就像谈论她们自身一样。

倾听谈话。以这种谈话方式出现的人，其表现是支配者的形象。这种人物的谈话从不涉及自己的事，或有关自己身边的人，他们的话题反而是涉及别人的一些琐事，或对方的隐事秘闻，甚至对对方的一举一动或每条花边新闻都捏着不放手，这是完全地侵犯别人的隐私。从男女关系的角度来看，表示你很关心对方，或者极度爱慕对方，是个忠诚的倾听者。像这样的倾听者，非常喜欢把话题的重点放在跟自己完全无关的人身上，或者名人、影星的花边新闻、轶事方面，这说明此人的内心有一种支配的欲望。

如果此人是个太沉迷于闲谈名人或明星风流韵事的人，这说明此人很难结交真正的知心朋友。或许是内心太孤独、太无聊了。只要关于别人的私事，即使对方跟他并不熟悉，而他却非常热衷于去谈论他们，这些都表示内心的孤独和空虚。

不满的谈话。凡被压抑在内心深处的意愿，并不止限于情感方面的问题，其实对于工作方面的欲求得不到满足，也是非常之多的。关于这一点，一般来说大体上会采用发牢骚或埋怨的方式表示出来。我们从这些埋怨的话题里，就能够探究有关欲求不满的实质。

当你经常对别人诉说你对工作环境不满的牢骚话，以及对人事方面的埋怨。为什么你的话题谈来谈去总是离不开抱怨呢？或许你不愿承认自己的无能，而把责任推给单位。

那就是说你通常不会承认失败等不愉快的经历，也极力否认内心的自卑感，反而会设法找出适当的理由替自己辩护。

也许，在你发牢骚和抱怨的话题里，不少是关于上司的问题。从表面上看，你这个埋怨者对自己的顶头上司非常不满。其实，你的内心却有一股极想出人头地的欲望，就好像火焰一样在热烈地燃烧着。

无奈，自己偏偏没有这份才干，得不到上司的提拔。于是，就找出一套自欺欺人的逻辑，

同时，为了使自己的心理能够接受这一套道理，便不得不责备上司的无能和嫉贤妒才，使自己的观点合理化。朋友和同事们很难接受这种抱怨，甚至反感这种怨天尤人的做法。

分析一个人的内在表现时，他的潜在欲望不但隐藏在话题里，也存在于话题的展开方式上。在聚会上，大家彼此正在交谈时，突然有人竟然不顾别人的谈话而突然插进毫不相干的话题，这是相当令人讨厌的一种转移话题的方式。

你是不是这种心血来潮的人？在和别人谈话时，经常把话题扯得很离谱，或者不断变换话题，让别人觉得你很莫名其妙。其实从某方面来讲，你的支配欲和自我表现欲都特别强，你根本不把对方看在眼里，而完全摆出我行我素的样子，觉得大家都得听从你的主张。

或许你是个行政长官或者一个公司的主管，你已习惯于滔滔不绝谈个没完。其实，你这样做的目的，不外乎是担心主导权落入别人之手，而你自始至终都喜欢占据优势的人。

话题的内容不断变化固然是个好现象，但如果话题很离谱，一切都显得毫无头绪，那就会使听众感到索然无味。倘若你是个普通人，总谈些没有头绪的话题，或者不断改变话题，东拉西扯，那就表示你的思想不集中，给别人留下支离破碎的印象。这说明你是个缺乏理论性思考的人。

当然一个优秀的谈话者，是很少谈及自己的东西的，而是将对方引出来的话题进行分析、整理，不断地从对方身上吸取许多知识和情报。在一些情况下，有的人将全部注意力放在倾听对方的谈话上，从性格上讲，这一类型的人很能理解别人的心思，而且具有宽容的精神，是真正的君子。

## 通过生活细节读懂人心

一个人在生活细节上的表现，不仅仅透露出一个人的性格，还可以反映人的潜意识，反映人潜在的愿望。在观察人、识别人时，假如不善于抓住细节，就会忠奸不辨、智愚难分。因此，我们在社交时必须知人以微、知人以细，要从小处、生活细节中以小见大，从而了解对方的内心世界。

有些人习惯于用“点头”和“摇头”来表示自己对某一事物的看法，是肯定还是否定。这种人自我意识很强，一旦打算要做某一件事情，就会非常积极地投入其中，并尽自己最大的努力把它朝成功的那一方面促进。

有些人心里想的、嘴上说的、手上做的常常会很不一致，比如，对于某一件东西，其实他是非常想得到的，但当他人想给予他时，他却进行拒绝。口上拒绝着，但手却在底下接受了。此类型的人大多数比较圆滑和世故，且能十分老练而又聪明地处理各种各样的人际关系，使自己与他人保持和睦的关系。他们不到迫不得已时，是不会轻易地得罪别人的，即使得罪了，也会想方设法地去弥补，使之有挽回的余地。

常常触摸自己头发的人，其个性大多数非常鲜明而又突出的，他们是非善恶总是分得相当清楚，且不肯有一点点的马虎和迁就。他们具有一定的胆识和魄力，喜欢标新立异，去做一些比较刺激、别人不敢做的冒险的事情。此习惯的人会不时地取笑和捉弄他人一番。应该承认他们当中有一些人的文化素质和修养并不是特别高，但并不是绝对和全部的人都这样。

在与人交谈时，几乎总是伴随着一些手势或动作，以对所说的话起解释、强调和说明、补充的作用，如摊开两手、拍打手掌心，等等。这种人，自信心强，具有果断的决策力，凡事说做就做，有一股雷厉风行的洒脱劲儿，很有气势。他们大部分属于外向型的人，在什么时候都极力想把自己打造成为一个核心的人物。

在抽烟时，喜欢吐烟圈的人，一个比较突出的特点就是占有和支配欲比较强，凡事喜欢我行我素，不被管制。大多数性格比较外向，乐于与人交往，并且够仗义和慷慨，凡事不太计较，只要能说得过去就可以了。另外，还有可能通过他吐烟圈的方向看出其对某一事物状

况的态度是积极的还是消极的。假如烟圈是朝上吐的，说明他的态度是积极的，充满了自信；反之，是表示态度比较消极，没有多大的自信。

在与别人交谈交往的过程中，自然地解开外衣的纽扣，或者干脆把外衣脱掉，此动作表示这个人在很多时候是相当真诚和友善的，说明他对交谈、交往的对象并没有持太多的礼节。因为在一定的场合，这样的动作极有可能会被误以为是对对方不尊重、不礼貌的行为，而他并没有过多地注重这些，显然是并没有把对方当做是外人。至于那些一会儿把纽扣扣上，一会儿又解开的人，给人的感觉似乎就不太舒服。而这样的人又大多意志较不坚定，做事犹犹豫豫，迟疑不决，缺少果断的作风。

双手叉腰大多数是在十分气愤时所表现出来的一种动作，这种人的性格中多含有比较执著的一面，凡事追求完整和清楚，而不会在没有完全解决或弄清楚的时候就半途放弃。有时也可以是自己作为一个旁观者，观察某一件事或某一个人，含有一定要看个结果的心理。当一个人用手摸后颈时，多是出现了悔恨、懊恼或是害羞的心理情绪，这种人性格多是比较内向的，遇到某些事情时，常会以一些动作来掩饰自己的情绪。

喜欢打扫房间的人，希望自己的生活每一天都过得充实、有意义。他们对自己的要求往往非常严格，绝对不容许自己放纵或偷懒，他们的生活节奏相当快，一件事紧接着一件，似乎永远也没有做完的时候，但他们又能把这一切安排得恰到好处，而不至于显得混乱不堪。

喜爱阅读的人，多比较认真和仔细，一件事情，决定要做，就会集中精力、专心致志地把它做好。他们很有组织纪律观念，对一些纪律要求，会主动认真地遵守。随机应变能力比较强，一件事情，可能在做的过程中会出现一些不尽如意的地方，但最后还是会顺利地完成。

喜欢吃零食的人，多意志不坚定，时常进行自我妥协，并且不断地找理由和借口安慰自己。

什么事都要做，整天忙得团团转的人，他们的心思多较缜密，常会观察到他人忽略的细节。他们对他人并不会轻易相信，什么事情，只有自己亲自做了，才会觉得放心，所以他们会成为许多人依赖的对象。他们有很强的责任心，总是为他人操心而忽略了自己。

生活中的细节还有很多，这里不一一列举。总之一句话，我们在社交中要多留意细节，这样才能更全面地了解对方，从而获得良好的社交效果。

## 避免走入读人的误区

在读懂人心的过程中，我们还要尽量避免一些忌讳，这样，我们才能更准确和真实地了解他人。

避免“先入为主”。我们与不相识的人初次见面时，首先给我们留下印象的一般总是对方的外貌。外貌似乎决定着第一印象的好坏。

他人给我们留下的第一印象是相当深刻的，但是，我们认识人不能只停留在第一印象上，第一印象只是对一个人的认识的起点，而绝不是终点。因为它毕竟是建立在信息不足，尤其是反映内在本质的信息不足的基础上的，因而具有一定程度的表面性和片面性，有时还会有虚假性；并且，它也常常受我们的生活经验、我们个人的好恶倾向所左右。须知，在生活中，人是可以改变的，我们应该努力看得更深刻一点。

第一印象基本上是由直觉得出的。我们对直觉不能不信，也不能全信。直觉往往是最纯净、最不被掩饰的，但是它也往往是最简单、最肤浅的。因此，不要光凭直觉，除非受过专门的训练，已达到老练的侦探或者渊博的心理学家那样的水平。全然听信“第一印象”是幼稚的，甚至是危险的，应当去验证它。如果后来所观察到的事实与第一印象不符，就应尊重事实，去除先入之见。

不了解事实真相，就不可能明智地思考问题。有些人并不逃避思考，可是在分析问题时，

总喜欢像猎犬追捕猎物似的，一个劲儿地捕捉那些足以能够说明其先入为主的观点和事实，而对其他情况不屑一顾，只对那些说明其行为正确性的事实感兴趣。

人们常根据听到或知道的关于他人的情况，甚至不等见面就对别人做出判断，他们甚至疑心或无视自己的判断力，以便符合原来的结论。

先入之见使人不可能有真正的洞察力，必须努力克服。克服先入为主的最好方法，是把感情和事实严格区分开来，努力对事实做客观、公正和全面的分析与判断。

避免只从自己的角度看问题。我国有句老话“看人挑担不吃力”。仔细琢磨这句话，可以感到回味无穷，启发不少。

有时候，我们常常百思不得其解，“这个人为什么会这样呢？”其实，只要你在内心假设处在此人那样的位置和情况，你会怎样做，就会明白此人的行为了。你也许会发觉，你也不得不和此人曾经做过的一样，甚至还不如此人。

要深入了解一个人，就应该长时间与其接触。但是，这又会造成习惯上的错误，有许多问题反而难以觉察，因为“脸挨着脸，就看不见脸”。

心理学研究表明，人对人恰如其分而正确的理解无须经过长期的、过分亲密的熟悉。在时间长短、密切程度和恰如其分的认识等参数之间，最有可能存在着曲线关系。使人们彼此更准确地相互理解，必须有某种最适合的时间和适度的密切程度。这两者是相互依存的。如有一方面不合适，就会限制有关的必要信息，与此同时，长时期的过于密切的相处，很可能歪曲相互理解的准确性，给对方凭空抹上许多色彩，或过高地估评了对方。要知道，“情人眼里出西施”。两个互相很要好的人，彼此在内心留下的都是对方美好的形象，这对于认识一个人是不利的。从这个意义上可以说“熟知并非真知”。

因此，在与一个人的结识时间不过长、关系不过密时，头脑最冷静客观，这对于正确地认识此人是最适合的。

可以进行大胆猜测。要认识、判断一个人，不妨先根据此人留给我们的最初印象来进行分类，假设就是这么一种类型的人；然后，在实际生活中逐步有意识地观察，看看是否符合我们的假设。如果全部符合，此人就是我们原来假定的那种人；如果全部不符合，此人就是另外一种类型的人；如果部分符合，部分不符合，此人就是具有这种类型的人所具有的某些特征，一般这种情况最多见。这样，至少有助于我们的认识。

大数学家高斯曾说过：“如果没有某种大胆放肆的猜测，一般是不可能有什么知识的进展的。”现实生活中也是这样。

当然，运用这种方法，首要条件是已具有了认识人的丰富的知识，而且还应注意不要落入定式心理的陷阱，用先入为主的框架限制人。分类是必要的，但更重要的是与实践是否相符。要灵活，而不要偏执、死板。记住，我们仅仅是假设。

俗话说，“不怕不识货，就怕货比货”，认识人也是这样。见的人多了，就会自然而然地感觉到张三与李四的差别，李四与王五的不同了。

比较，是我们认识周围世界和思考问题的一个重要方法。比较在我们的日常生活中随处可见。心理比较是人们普遍的心理状态，没有比较是不可能的，问题在于怎么比。对比的方法正确，会收到良好的效果。“横看成岭侧成峰，远近高低各不同”。如果只有横向视野，没有纵向视野，或者只看近不看远，就会产生各种错觉、猜疑和误会。比较是一个好方法。它对于认识人，分辨出人们之间的微小差异是有很大帮助的。

克服偏见。正确地认识一个人之所以极其困难和复杂，其主要原因就在于感情对我们理性的干扰和影响，使我们常常迷失方向、走向歧路。

当我们认定某人是好人时，其一切就都变成好的了；当我们认定某人是坏人时，其一切就都又变成坏的了，甚至以前做的好事也说成“别有企图”。感情，统治着人的内心，神秘而且无所不在，有时甚至可怕。

每个人都有自己的偏见，从而导致认识上的局限、感情上的偏爱。人们不会轻易就达到互相了解，即使有最美好的意愿和最善良的目的。而且，恶意会把一切都破坏无遗。而如果当偏见蒙住了人的眼睛，想要去除是相当艰难的。无论是证据、常识还是理性，都对偏见望而生畏。

认识一个人还有一个很简便的方法，即只要看看这个人的周围是些什么人就行了。

人们总是喜欢与自己志趣相投的人，也总是喜欢与自己相似的人。一个安静、乐于思考、性格内向的人，一般不会喜欢与大吵大嚷、轻浮、外向的人交往；一个行为主动、办事沉着的人也不会喜欢一个行为被动消极、办事急躁慌张的朋友。由于各种原因，有时人们会结交与自己截然相反或者反差很大的人为友，但只要仔细分辨一下，真正从内心喜欢的，还是和自己相似的人。

同时，长期的、稳定密切的人际关系的相互联系，会使交往双方在某些行为准则、性格特点、价值定向等方面变得相近或者相同起来。所以说“近朱者赤，近墨者黑”。

不要以貌取人。人们长期以来形成了这样一种观念：好人必定是身高体壮、眉清目秀；而坏人则总是形容猥琐、獐头鼠目的。

其实，人的相貌之好坏，与其内在素质之优劣，并非都直接相关。孔子和周公长相并不出众，但他们都功业卓著，名垂千古，使后人仰慕不已。而桀和纣，尽管长得英俊高大，是当时天下有名的美男子，但结果却身死国亡，遗臭万年。

进行独立的思考。倾听别人的意见固然是很重要的，但听过之后，自己还要再思考。当确信自己的观察、认识是正确时，就决不可轻易地被别人的言论所左右。不过，要注意的是，不要被偏见、成见束缚而固执己见。如何把握好这个分寸，全在于自己是否冷静、公正、客观。尤其是年轻人，思想依赖性大，往往容易怀疑自己的直观感觉，又容易受到外来意识的影响，轻易地动摇自己正确的判断和见解。

如果别人的意见是像数学那样清清楚楚的东西，那自然还可作别论，但不管怎样，也是从别人的那一个侧面观察的，往往带有一定的片面性和表面性，而且还常常带有投其所好、看当事人的心情等感情色彩。

如果我们对各种人的评价标准、鉴定意见加以比较，那么不难看出，不同的人有着不同的评价标准，有些评价甚至是缺乏科学根据的臆测。

因此，成见不可有，定见不可无。应记住：眼睛比耳朵更可靠，但是如果不能用自己的头脑进行认真的思考，那么，眼睛看得再多，耳朵听得再多，也是毫无益处的。

总之，只有在实践中考验、识别一个人才是最可靠的，才能减少判断失误，而仅仅凭外貌就对一个人下定语，往往是不可靠的，也是不可取的。

## 让自己拥有一双慧眼

眼睛偶尔也会欺骗我们的心灵。有时事情的表面会与真相背道而驰，如果不经过大脑的洗练就对事情妄下结论，我们就永远找不到真相，我们就会被真理所遗弃。年轻的天使就像一个涉世未深的孩子，他看不到隐藏在纷繁芜杂的假象背后的真实。真理往往细弱如丝，混杂在一堆假象里。我们的眼睛、我们的心智甚至我们道德上的缺失都会阻碍我们去敲响真理的门，使我们对不了解的事、对尚未为人所知的领域做出错误的判断。所以，不要太相信你的眼睛，要用你的心去看透事情的真相。

心理上近视的人很容易忽略远处的物体和发展，只留意手边的问题，却不计划未来，因此看不见可以属于自己的机会。而心理上远视的人则容易忽视自己面前的机会，看不见自己身边的良机，只见到与目前无关的远景，不肯按部就班地走，只想从顶点开始。因此，我们在学习观察的过程中，要同时培养近的眼光和远的眼光。一个人如果懂得如何仔细观察眼前

的东西，那就在认知能力上向前迈进了一大步。

一个炎热的夏天，一群人正在铁路的路基上工作，这时，一列缓缓开来的火车打断了他们的工作。火车停了下来，最后一节特制的车厢的窗户被别人打开了，一个很低沉、友好的声音响了起来：“杰姆，是你吗？”杰姆——这群工人的负责人回答说：“是我，鲍勃，见到你很高兴。”于是，杰姆和鲍勃——铁路的总裁，进行了愉快的交谈。在长达1个多小时的愉快交谈后，两人热情地握手道别。杰姆的下属立刻包围了他，他们对于他是铁路总裁的朋友这一点感到非常震惊。杰姆解释说，10多年前他和鲍勃是同一天开始为这条铁路工作的。其中一个人半认真半开玩笑地问杰姆：“为什么你仍在骄阳下工作，而鲍勃却成了总裁呢？”杰姆非常惆怅地说：“23年前我为1小时2美元的薪水而工作，而鲍勃却是为这条铁路而工作的。我经常注意到，他的目光一直望着铁路最远的前方。”如果是一个商人，只为做生意而努力，那么你可能会赚到很多钱。但是，如果你想通过做生意来干一番事业，那么你就有可能不仅赚到很多钱，而且会干一番大事。如果你是一名学生，只为分数而学习，那么你也许能够得到好分数。但是，如果你为知识而学，那么你就能够得到更好的分数和更多的知识。

一个心灵远视的人，他的眼光有偏差，就绝对做不到鲍勃所做的事。那些人只见到远处的价值，对于身边的事则妄下结论，错误地评估其价值。

而眼光太短的人也同样有问题。有这个毛病的人只见到鼻子底下的东西，而不顾远处的东西。他们忙于应付眼前的问题，以致心灵不能自由奔向远方，不能争取新机会，寻找各种新趋势，获得宽广的前途。

你必须以你自己的清新灵活的眼光来观察事物。你所需要培养的就是这种富有创意的观察，把眼睛睁大，往自己四周看看吧，看看你能看到别人所看不到的风景吗？

一个人有时即使拥有了一双慧眼，一个发达的大脑，也可能依然不能对事物做出正确的判断，其原因恰恰在于这个人品德上的缺失——被偏见蒙蔽了心智。要知道，通往真理的大路上是没有偏见这头驴子的。不能摆脱世俗的偏见，你就永远没有一个正确而深刻的认知，带上偏见，世界在你眼前就会立即失去了光彩。

## 第二章 从头到脚读心术——行为语言折射出的心理 讯息

### 通过五官读懂人心

心理学研究已经证明，性格跟很多因素有关，比如遗传、家庭背景、社会地位、受教育程度、工作环境、年龄，等等。虽然以其中任何一个因素来判断一个人都是不全面的，但不全面并不代表不正确。

人们常说“人不可貌相，海水不可斗量”，但是一个人的好与坏、善与恶以及他的性格特质，在他的面相上必然有所显示。随着科学的发展，一门专门研究相貌与性格之间微妙关系的综合性学科——形态心理学诞生了。1980年法国路易·科尔芒博士创办了形态心理学学会，在这个领域开展了崭新、深入的研究。根据心理学家的研究成果，要推断社交对象的性情怎么样，可以从对方的脸型和五官来判断。

根据社会学和心理学的理论，人的脸型与性格是有一定关系的。一般来说，方形脸的人很正直，性格刚强，怕软不怕硬，不随便；具有长方形脸盘的人认真，但缓慢甚至拖沓；脸型有如倒三角的人富有贵族气息，家庭观念强，自我意识高，常常会以自身的立场作为考虑问题的标准，容易患得患失，反复无常，见异思迁；具有圆形脸的人头脑灵活，性情温和，很好相处；具有椭圆形脸盘的人生性活泼，但往往缺乏毅力，做事容易半途而废。当然，人的脸型众多，不可能全部列举，只是提供相关的类型，以供参考。

眉毛能反映出一个人的个性。通常情况下，眉毛长的处事谨慎；眉毛短的感情丰富，能迅速地给人好感，但缺乏独立性；眉毛粗而浓的为人豪爽，不过比较粗心任性；眉毛纤细的感情相对细腻，注重小节；眉毛浓黑加上竖毛者，则内心矛盾得更厉害；眉心间隔窄的为人慷慨，懂得设身处地地为人着想；眉心间隔宽的个性外向，志向远大，对自己有很高的期望和评价，具有强烈的权力欲。

在面对面的交流中，人的视线一般都会不经意地落在对方的眼睛上。因为眼睛是五官中颇具神采的器官之一，通过它我们可以发现对方很多言行之外的秘密。一般来说，大眼睛者视野广，有慑服他人的威力，心胸大，有占有欲；眼小的人温文、小心谨慎，性格内向，不善社交；眼睛凸出者大大咧咧，缺乏恒心，虎头蛇尾；眼睛下陷者，睿智而冷静，具有敏锐的观察力；眼尾上吊，自尊心过强，沉浮也较为激烈；眼尾下垂的人易为人注目，喜欢与异性交往。

鼻子是嗅觉器官，是呼吸通道。高高凸出脸面的鼻子，很能显示出个人的魅力，也会“凸显”出性情的蛛丝马迹。鼻子长的人，具有认真、按部就班的性格，深思熟虑，责任感强，但是顽固，缺乏柔软性和通融性；鼻子短的人，性格开朗，但是缺少自信，依赖感极强，轻率，易怒；鼻子长而歪者，对任何事情都满不在乎，生活态度随意、洒脱，处理问题勇猛而大胆；鼻子大而宽者，性格比较豪放，遇事易冲动，不理智；鹰鼻而眼深者，精力充沛，坚持不懈，为自己的理想奋斗不息；鼻子坚挺者，思维清晰，有主见，但也会因固执己见导致事情走向反面；小鼻子的人，性格较为温顺，注意听取他人的意见，但有时候缺乏主见；塌鼻子(蒜头鼻子)的人，讲信用、重承诺，有智慧、有见地，但不太善于运用自己的聪明才智，做事循规蹈矩。